

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Akuntansi Manajemen

Menurut Halim dan Supomo (2000:3) menyatakan bahwa akuntansi manajemen adalah Suatu kegiatan (proses) yang menghasilkan informasi keuangan bagi manajemen untuk pengambilan keputusan ekonomi .

Sedangkan menurut Mulyadi (2001:2) menyatakan bahwa akuntansi manajemen adalah informasi keuangan yang merupakan keluaran yang dihasilkan oleh tipe akuntansi manajemen, yang dimanfaatkan oleh pemakai intern organisasi.

Berdasarkan pengertian-pengertian di atas Akuntansi manajemen dapat diartikan sebagai suatu sistem pengolahan informasi keuangan dimaksudkan sebagai suatu proses pengolahan informasi untuk memenuhi kebutuhan manajemen dalam melaksanakan fungsi perencanaan, koordinasi dan pengendalian organisasi. Sedangkan akuntansi manajemen sebagai suatu tipe informasi dimaksudkan sebagai penggambaran informasi yang dihasilkan oleh pengolahan informasi keuangan. Informasi merupakan suatu fakta, data pengamatan, persepsi atau sesuatu yang lain yang menambah pengetahuan. Informasi diperlukan manusia untuk mengurangi ketidakpastian dalam pengambilan keputusan.

Pengambilan keputusan selalu menyangkut masa yang akan datang, yang mengandung ketidakpastian, dan selalu menyangkut pemilihan suatu alternatif tindakan diantara sekian banyak alternatif yang tersedia.

2.2 Tujuan dan Manfaat Akuntansi Manajemen

Menurut Hansen dan Mowen (2006 : 4) sistem akuntansi manajemen mempunyai 3 tujuan umum, yaitu :

1. Menyediakan informasi yang dipergunakan dalam perhitungan harga pokok jasa, produk, dan tujuan lain yang diinginkan manajemen.
2. Menyediakan informasi yang dipergunakan dalam perencanaan, pengendalian, pengevaluasian, dan perbaikan berkelanjutan.
3. Menyediakan informasi untuk pengambilan keputusan.

Menurut Mulyadi (2001:16) manfaat akuntansi manajemen dapat dikelompokkan berdasarkan tipe informasi akuntansi manajemen seperti berikut ini :

1) Informasi Akuntansi Penuh.

Informasi penuh dapat mencakup informasi masa lalu maupun masa yang akan datang. informasi akuntansi penuh yang berisi informasi masa lalu bermanfaat untuk laporan informasi keuangan pada manajemen puncak dan pihak luar perusahaan serta analisis kemampuan untuk menghasilkan laba. sedangkan informasi akuntansi penuh yang berisi tentang informasi yang akan datang bermanfaat untuk penyusunan program, penentuan harga jual normal, dan penentuan harga jual yang diatur dengan peraturan pemerintah.

2) Informasi Akuntansi Deferensial

Informasi akuntansi deferensial merupakan informasi masa yang akan datang. informasi ini bermanfaat untuk pengambilan keputusan mengenai pemilihan alternatif tindakan yang terbaik yang terbaik diantara alternatif yang tersedia.

3) Informasi Akuntansi Pertanggungjawaban

Informasi akuntansi pertanggungjawaban merupakan informasi yang dihubungkan dengan manajer yang bertanggung atas pusat pertanggungjawaban tertentu. informasi ini bermanfaat untuk menganalisa kinerja manajer dan sekaligus untuk memotivasi para manajer dalam melaksanakan rencana yang dituangkan dalam anggaran mereka masing-masing.

2.3 Pengertian Perencanaan dan Penjualan

Untuk mengukur berhasil atau tidaknya suatu perusahaan pada umumnya ditinjau dari kemampuan manajemen dalam melihat kemungkinan dan kesempatan di masa yang akan datang oleh karena itu, merupakan tugas manajemen untuk merencanakan masa depan usaha agar segala kemungkinan dan kesempatan dimasa yang akan datang telah dapat direncanakan cara menghadapinya sejak sekarang. Kegiatan pokok manajemen dalam perencanaan usaha adalah memutuskan berbagai alternatif dan kebijakan yang akan dilaksanakan dimasa yang akan datang.

Garrison (2006:5) menyatakan bahwa "perencanaan (*planing*) meliputi pemilihan serangkaian aktivitas dan spesifikasi bagaimana aktivitas tersebut akan dilaksanakan sedangkan menurut Sadeli (2001:16) "Perencanaan adalah pemutusan tentang apa yang akan dilakukan oleh organisasi dan juga

perencanaan itu merupakan keputusan tentang bagaimana cara mencapai tujuan tersebut.

Keberhasilan suatu usaha pada umumnya dinilai berhasil dilihat dari kemampuannya dalam memperoleh laba. Dengan laba yang diperoleh, usaha akan dapat mengembangkan berbagai kegiatan, meningkatkan jumlah aktiva dan modal serta dapat mengembangkan dan memperluas bidang usahanya. Untuk mencapai tujuan tersebut, suatu usaha harus mengandalkan kegiatannya dalam bentuk penjualan, semakin besar volume penjualan semakin besar pula laba yang akan diperoleh suatu usaha tersebut.

Suatu usaha pada umumnya mempunyai 3 tujuan dalam penjualan yaitu : mencapai volume penjualan, mendapatkan laba tertentu, dan menunjukkan pertumbuhan suatu usaha.

Menurut G.siegel dan K.shim yang diterjemahkan oleh Moh.Kurdi, “penjualan adalah Penerimaan yang diperoleh dari pengiriman barang dagangan atau dari penyerahan pelayanan dalam bursa sebagai barang pertimbangan.

2.4 Pengertian dan Pengklasifikasinya biaya

2.4.1 Pengertian biaya

Mulyadi (2002:8): “Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi,yang diukur dalam satuan uang,yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu. Dari definisi ini ada empat unsur pokok dalam biaya,yaitu

- 1.Biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi
- 2.Diukur dalam satuan uang
- 3.Yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi
- 4.Pengorbanan tersebut untuk memperoleh manfaat saat ini dan/atau mendatang

Menurut Hansen & Mowen (2003:34) menyatakan bahwa “*Cost is the cash or cash equivalent value sacrificed for goods and services that is expected to bring a current or future benefit to the organization*”

Dengan demikian, biaya adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dengan satuan uang,untuk memperoleh barang atau jasa yang diharapkan memberikan manfaat saat ini maupun akan datang. Pengorbanan sumber ekonomis tersebut bisa merupakan biaya historis dan biaya masa yang akan

datang. Sedangkan dalam arti sempit biaya dapat diartikan sebagai pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh aktiva atau secara tidak langsung untuk memperoleh aktiva atau secara tidak langsung untuk memperoleh penghasilan, disebut dengan harga pokok.

2.4.2 Pengklasifikasian Biaya

Beberapa jenis biaya ada yang relatif tidak terpengaruh oleh fluktuasi volume produksi, sedang biaya lainya ada yang terpengaruh oleh fluktuasi volume produksi. karena bisnis bersifat dinamis, maka usaha sering dihadapkan pada kebutuhan untuk mengubah tingkat kegiatan bisnisnya.

Penggolongan biaya berdasarkan pola perilaku biaya bertujuan untuk menyajikan informasi biaya yang bermanfaat untuk membantu manajemen dalam:

1. Menyusun perencanaan kegiatan
2. Membuat keputusan khusus
3. Mengendalikan kegiatan usaha

Oleh karena itu, manajemen harus lebih cermat dalam menganalisis dan menelaah hubungan antara biaya dengan perubahan kegiatan bisnis yang terjadi jika ingin merencanakan kegiatan usaha dengan baik dan dapat mengendalikan biaya secara efektif.

Berdasarkan perubahan kegiatan produksi atau pola perilakunya, biaya dapat diklasifikasikan sebagai biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semivariabel.

2.4.2.1 Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya jumlahnya tetap tidak terpengaruh oleh perubahan tingkat kegiatan perusahaan didalam interval waktu dan kapasitas tertentu. Dengan demikian meskipun terdapat perubahan tingkat kegiatan didalam usaha tersebut, sejauh sebelum melampaui interval waktu dan interval kapasitas yang telah ditetapkan usaha, maka jumlah biaya ini akan tetap dan tidak akan berubah. Biaya tetap akan berubah jika kegiatan produksi melampaui relevan tersebut.

Biaya tetap per unit besarnya berbanding terbalik secara proporsional dengan perubahan volume kegiatan produksi, semakin tinggi tingkat kegiatan produksi, maka semakin rendah biaya tetapnya per unit, dan begitu pula sebaliknya

ciri-ciri biaya tetap adalah sebagai berikut:

1. Biaya keseluruhan tetap dalam rentang keluaran yang relevan
2. Penurunan biaya per unit bila volume bertambah dalam rentang yang relevan sebaliknya, kenaikan biaya per unit bila volume berkurang dalam rentang yang relevan
3. Dapat dibebankan pada departemen-departemen berdasarkan keputusan manajemen atau menurut metode alokasi biaya.
4. Tanggung jawab pengendalian lebih banyak dipikul oleh manajemen daripada oleh penyediaan operasi.

2.4.2.2 Biaya variabel

Biaya variabel adalah biaya yang berubah secara totalitas menurut perbandingan yang searah dengan perubahan tingkat aktivitas. Biaya variabel akan meningkat secara proporsional sesuai dengan peningkatan kegiatan dan akan menurun secara proporsional mengikuti penurunan kegiatan. Biasanya biaya variabel dapat secara langsung diidentifikasi dengan kegiatan yang mengakibatkan adanya biaya tersebut. Biaya variabel per unit bersifat konstan dan tidak dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan

ciri-ciri biaya variabel adalah sebagai berikut:

1. Jumlahnya akan berubah berbanding lurus dengan perubahan volume produksi
2. Biaya variabel per unit selalu konstan meskipun volume produksi mengalami perubahan.
3. Dapat dengan mudah dialokasikan pada bagian operasional
4. Pemakaian dan pengawasan dapat dilimpahkan bagian yang bersangkutan.

2.4.2.3 Biaya Semi Variabel

Biaya semi variabel adalah biaya yang sejumlah Totalnya berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya semi variabel mengandung unsur biaya tetap dan biaya variabel.

Contoh biaya listrik yang digunakan biaya semi variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya semi variabel mengandung unsur biaya tetap dan variabel, contoh biaya listrik yang digunakan.

2.5 Pengertian dan asumsi-asumsi dasar dalam *break event point*

2.5.1 Pengertian *break event point*

Suatu usaha akan berada pada titik impas apabila dalam suatu periode aktivitas usaha tidak memperoleh laba dan tidak juga menderita kerugian. Artinya jika seluruh pendapatan yang diperoleh usaha dijumlahkan, maka jumlah tersebut akan sama besarnya dengan seluruh biaya yang telah dikeluarkan.

Menurut Mulyadi (2001 : 232) menyatakan bahwa : Impas (*break even*) adalah keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan (*revenues*) sama dengan jumlah biaya, atau apabila laba kontribusi hanya dapat digunakan untuk menutup biaya tetap.

2.5.2 Asumsi – Asumsi Dasar dalam *Break Event Point*

Menganalisis *break event point* memerlukan beberapa asumsi (anggapan) dasar yang harus dipenuhi.

1. Variabilitas biaya dianggap akan mendekati pola perilaku yang diramalkan.
2. Harga jual produk dianggap tidak berubah-ubah pada berbagai tingkat kegiatan.
3. Kapasitas produksi pabrik dianggap secara relatif konstan. Penambahan fasilitas produksi akan berakibat pada penambahan biaya tetap.
4. Harga faktor – faktor produksi dianggap tidak berubah.
5. Efisiensi produksi dianggap tidak berubah.
6. Perubahan jumlah persediaan awal dan akhir dianggap tidak signifikan.
7. Komposisi produk yang akan dijual dianggap tidak berubah.

Berdasarkan anggapan-anggapan tersebut, maka dalam grafik *break even* garis-garis jumlah penjualan, jumlah biaya (baik biaya tetap maupun biaya variabel), semua nampak lurus karena semua perubahan dianggap sebanding dengan volume penjualan.

2.6 Metode perhitungan *break event point*.

Untuk melakukan perhitungan *break event point*, maka dapat digunakan dengan dua perhitungan, yaitu perhitungan *break event point* dengan pendekatan matematis dan perhitungan *break event point* dengan pendekatan grafis.

2.6.1 Perhitungan *break event point* dengan pendekatan persamaan

Break event produk tunggal

Laba adalah sama dengan pendapatan penjualan dikurangi dengan biaya, atau dapat dinyatakan dalam persamaan sebagai berikut :

$$Y = cx - bx - a$$

Keterangan :

Y= Laba

C=Harga jual persatuan

B= biaya variabel persatuan

A= biaya tetap.

Jika persamaan tersebut dinyatakan dalam laporan laba rugi metode variabel costing, persamaan tersebut terbentuk sebagai berikut :

Biaya variabel	cx
Laba kontribusi	<u>bx</u>
Biaya tetap	cx-bx
Laba Bersih	<u> a </u>
	xxx

Penentuan tingkat *break event point* dengan pendekatan persamaan menurut mulyadi (2001 : 2) Akuntansi manajemen adalah sebagai berikut :

1. Dalam satuan produk yang dijual

$$\text{Impas (dalam rupiah penjualan)} = \frac{\text{biaya tetap}}{\text{Harga jual persatuan} - \text{Biaya tetap persatuan}}$$

2. Dalam rupiah penjualan

$$\text{Impas (dalam rupiah penjualan)} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\frac{\text{I} - \text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}}$$

Rumus *break event point* juga dapat digunakan dalam penentuan perencanaan laba.

- a. Perencanaan laba dalam rupiah penjualan

$$\text{impas (dalam rupiah penjualan)} = \frac{\text{Biaya tetap + laba yang diinginkan}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}}$$

- b. Perencanaan laba dalam unit

$$\text{Impas (dalam unit)} = \frac{\text{Biaya tetap + laba yang diinginkan}}{\text{Harga jual persatuan} - \text{biaya tetap persatuan}}$$

2.7 Margin Of Safety

2.7.1 Pengertian Margin of Safety

Analisis *Break Even Point* akan menghasilkan informasi mengenai tingkat penjualan minimum agar perusahaan tidak menderita rugi. Apabila hasil penjualan pada tingkat *Break Even Point* dihubungkan dengan penjualan yang dianggarkan oleh perusahaan, maka akan diperoleh informasi tentang seberapa jauh volume penjualan minimum agar perusahaan tidak menderita rugi.

Menurut Kamaruddin (2005 : 67) menyatakan bahwa: “*Margin of Safety* diartikan penurunan persentase penjualan yang aman, atau besarnya penurunan penjualan dan perusahaan masih dalam situasi tidak rugi”.

“*Margin of Safety* merupakan selisih antara volume penjualan yang dianggarkan dengan volume penjualan impas”.

Sedangkan menurut Munawir (2004 : 198),

“*Margin Of Safety* adalah hubungan atau selisih antara penjualan yang dibudget atau tingkat penjualan tertentu dengan penjualan pada tingkat *Break Even* merupakan tingkat keamanan (*margin of safety*) bagi perusahaan dalam melakukan penurunan penjualan”.

Berdasarkan uraian di atas maka dapat disimpulkan bahwa *margin of safety* merupakan batas maksimum dari penjualan yang dianggarkan dapat menurun dan masih dapat merealisasi suatu laba.

2.7.2 Kegunaan Margin Of Safety

Margin Of Safety merupakan alat yang digunakan untuk mengukur risiko yang terjadi dalam aktivitas suatu usaha. Kegunaan dari *margin of safety* menurut Mulyadi (2001 : 254) yaitu:

Angka *margin of safety* ini memberikan informasi berapa maksimum volume penjualan yang direncanakan tersebut boleh turun, agar perusahaan tidak menderita rugi atau dengan kata lain angka *margin of safety* memberikan petunjuk jumlah maksimum penurunan volume penjualan yang direncanakan, yang tidak mengakibatkan kerugian.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa perusahaan dapat memperoleh informasi mengenai berapa jauh volume penjualan minimum agar perusahaan tidak menderita rugi.

2.7.3 Penentuan Margin of Safety

Untuk menghitung batas keamanan (*margin of safety*) digunakan rumus menurut Munawir (2004 : 199) adalah sebagai berikut:

$$\text{Margin of safety} = \frac{\text{Penjualan per budget}}{\text{Penjualan per BEP}} \times 100\%$$

Menurut Munawir (2004 : 200), *margin of safety* dapat juga dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Margin of safety} = \text{Total penjualan yang dianggarkan} - \text{Penjualan titik impas}$$

Margin Keamanan juga dapat disajikan dalam bentuk persentase:

$$\text{Persentase margin keamanan} = \frac{\text{Margin keamanan dalam rupiah}}{\text{Total penjualan yang dianggarkan}} \times 100 \%$$

Suatu perusahaan yang mempunyai *Margin of Safety* yang besar tentunya akan lebih baik dibandingkan dengan perusahaan yang mempunyai *Margin of Safety* rendah, karena menunjukkan indikasi atau memberikan gambaran kepada manajemen berapa penurunan penjualan yang bisa diterima sehingga perusahaan tidak menderita rugi tetapi juga belum memperoleh laba.